Ларри Кинг

Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно

альпина
ПАБЛИШЕРЗ

Annotation

Ларри Кинг – один из известнейших в США людей – ведущий популярного ток-шоу телекомпании CNN, быть гостем которого считают за честь виднейшие деятели политики, бизнеса, спорта и искусства.

В книге «Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно» мастер общения Ларри Кинг делится с читателями своими секретами.

6-е издание.

- Ларри Кинг
  -
  -
  - Наша команда
  - Введение
  - 1. Беседа
    -
    - Бесславный дебют
    - Честность
    - Составляющие формулы успеха
  - 2. Первые шаги
    -
    - С чего начать
    - Избегайте однозначных вопросов
    - Главное правило: слушайте
    - Язык жестов
    - Визуальный контакт
    - Куда девались все табу?
  - 3. Светская беседа
    -
    - Коктейли
      -
      - Величайший вопрос всех времен
      - Как прекратить разговор

    - Званые ужины
    - Как направлять разговор
        - Выберите тему, которая всех заинтересует
        - Выясняйте чужое мнение
        - Помогите самому застенчивому из собравшихся
        - Не тяните разговор на себя
        - Не устраивайте собеседнику допрос с пристрастием
        - «Что если…»
        - Учитывайте обстановку
        - Разговор с людьми противоположного пола
- Конец ознакомительного фрагмента.

Ларри Кинг
Как разговаривать с кем угодно, когда угодно, где угодно

Редакторы *С. Огарева, Н. Казакова*
Выпускающий редактор *Н. Лауфер*
Технический редактор *Н. Лисицына*
Корректор *Л. Сашенкова*
Компьютерная верстка *А. Бохенек*
Художник обложки *М. Соколова*

© Ирвинг Берлин, Песня «Remember?», 1925.
© Larry King, 1994.
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина», 2011.
Издано по лицензии Crown Publishers, подразделения Random House, Inc., и литературного агентства Synopsis.

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

*** * ***

Светлой памяти Боба Вульфа,
моего агента и друга

Наша команда

Ни одна книга не выходит в свет благодаря усилиям одних только авторов. Мы брали интервью и писали текст, однако вклад других членов нашей команды был не менее значительным. За это мы выражаем им свою благодарность, в особенности:

Питеру Джинне, нашему редактору в нью-йоркском издательстве Crown Publishers;

Джуди Томас, помощнице Ларри и сопродюсеру ток-шоу CNN «Ларри Кинг в прямом эфире»;

Мэгги Симпсон, директору по связям с общественностью программы «Ларри Кинг в прямом эфире»;

Пэт Пайпер, в течение многих лет являвшейся продюсером «Шоу Ларри Кинга» на радиостанции Mutual Broadcasting System;

Стэйси Вульф, агенту Ларри, благодаря которой, собственно, и смогла появиться эта книга;

Расселу Гейлену, литературному агенту, в течение многих лет помогавшему Биллу Джилберту выпускать книги.

Введение
Всем нам нужно говорить

Что бы вы предпочли – выпрыгнуть из самолета без парашюта или оказаться за столом на званом обеде рядом с незнакомым человеком?

Если вы выбрали первый ответ, не отчаивайтесь. Вы такой далеко не один. Разговаривать нам приходится каждый день, однако бывает немало ситуаций, когда это оказывается весьма затруднительно, а также обстоятельств, в которых мы могли бы действовать и получше. Дорога к успеху – в быту или в профессиональной деятельности – вымощена разговорами, и, если вам недостает уверенности в общении, дорога эта может оказаться ухабистой.

Чтобы сделать эту дорогу ровнее, я и написал свою книгу. Вот уже тридцать восемь лет как разговор, беседа, общение – мой хлеб насущный, во время радио– и телепередач мне приходилось *беседовать с самыми разными людьми – от Михаила Горбачева до Майкла Джордана. Кроме того, я регулярно выступаю перед довольно разнообразной аудиторией – от шерифов до торговцев. Дальше я расскажу вам о том, как, по моему мнению, надо разговаривать – будь то с одним человеком или с сотней.*

Для меня разговаривать – главная радость в жизни, мое любимое занятие. Вот одно из самых ранних сохранившихся у меня воспоминаний о моем бруклинском детстве: я стою на углу Восемьдесят шестой улицы и Бэй-парквэй и громко объявляю марки проезжающих мимо машин. Мне было тогда семь лет. Друзья прозвали меня Рупором, с тех пор я не прекращаю говорить.

Моему лучшему другу тех лет, Гербу Коэну (он и сейчас остается моим лучшим другом), запомнилось, как я болел за Dodgers *на стадионе Эббетс-филд. Я садился на дешевых местах в сторонке от всех, брал программку и начинал «комментировать» игру. Потом я приходил домой и рассказывал друзьям о прошедшем матче во всех подробностях – я не шучу: именно так, во всех подробностях. Герб и сейчас любит вспоминать: «Если матч на Эббетс-филд, который видел Ларри, продолжался два часа десять минут, столько же длился*

и рассказ Ларри об этом матче». Помнится, мы с Герби впервые встретились в кабинете директора школы – нам обоим было тогда лет по десять. Когда я зашел в кабинет, Герби был уже там. Теперь мы никак не можем припомнить, за что нас туда отправили, но оба склоняемся к мнению, что скорее всего за разговоры на уроках.

И все же при всей моей любви поговорить я прекрасно понимаю, почему во время разговора некоторые люди чувствуют себя неловко. Они боятся сказать не то, что нужно, или не так, как нужно. Один писатель заметил: «Лучше молчать и быть заподозренным в глупости, чем открыть рот и сразу рассеять все сомнения на этот счет». Когда говоришь с незнакомым человеком или выступаешь перед большой аудиторией, подобные страхи возрастают многократно.

Я надеюсь, моя книга поможет вам избавиться от этих страхов. Я убедился в одном: имея правильный подход, можно разговаривать с любым человеком. Прочитав эту книгу, вы сможете с уверенностью вступать в любую беседу и узнаете, как в деловом разговоре эффективно донести свою мысль до других. Вы станете лучше говорить, и причем с бóльшим удовольствием.

В книге, которую вам предстоит прочесть, приводится обширная информация по этому вопросу, сопровождающаяся советами о том, как следует разговаривать в самых разнообразных ситуациях – от свадьбы вашего кузена до великосветского обеда или выступления на собрании Ассоциации родителей и преподавателей. Я расскажу вам об опыте тех, кого я интервьюировал в эфире, и о своем опыте, который, как вы увидите, приобретался мною в весьма сложных условиях.

Речь – важнейшая форма общения, именно речь отличает людей от животных. Подсчитано, что ежедневно человек произносит примерно восемнадцать тысяч слов, и я нисколько не сомневаюсь, что эта цифра верна (в моем случае ее, вероятно, следует увеличить). Так почему бы нам не постараться развить наши способности вести беседу и не выжать из них максимум возможного? Давайте начнем прямо сейчас. Переверните страницу – и вперед.

Эй, Герби, послушай-ка меня!

Ларри Кинг

1. Беседа

Честность • Правильный подход • Интерес к собеседнику • Откровенность

Говорить – это все равно что играть в гольф, водить машину или держать магазин: чем больше этим занимаешься, тем лучше это выходит и тем большее доставляет удовольствие. Но сначала необходимо усвоить основные принципы.

В искусстве говорить мне посчастливилось достигнуть определенного успеха. Возможно, поэтому вы, читая эту книгу, думаете про себя: «Ну конечно, *он*-то может утверждать, что разговаривать – одно удовольствие. У него это хорошо выходит».

Разумеется, склонность к разговорам была заложена во мне от природы, но даже тем, у кого есть природные способности, приходится трудиться, чтобы развить их. Именно так талант превращается в мастерство. Тед Уильямс, величайший бейсболист из тех, кого мне довелось повидать на своем веку, человек, одаренный от природы более чем кто-либо из моих современников, тренировался наравне с рядовыми игроками. Природа наделила Лучано Паваротти изумительным голосом, и все же он брал уроки вокала.

Я родился болтуном, но и у меня бывало много случаев, когда разговор не клеился.

Бесславный дебют

Если бы тридцать семь лет назад вы находились рядом со мной в радиостудии и присутствовали при моем первом выходе в эфир, вы наверняка были бы готовы поспорить на что угодно, что мне *ни за что* не удастся удержаться, а тем более преуспеть в разговорном жанре.

Это произошло в Майами-Бич утром 1 мая 1957 года на маленькой радиостанции WAHR, напротив полицейского участка на Первой улице недалеко от улицы Вашингтон-авеню. В течение предыдущих трех недель я слонялся по помещению, надеясь осуществить свою мечту – прорваться в эфир. Генеральный директор Маршалл Симмондс сказал, что ему нравится мой голос (еще одно обстоятельство, которое от меня никак не зависело), но сейчас нет вакансий. Это меня не обескуражило. Я был готов ждать сколько понадобится, о чем и заявил директору. На это он ответил, что, если я все время буду под рукой, он возьмет меня, как только появится место.

Я только что приехал в Майами-Бич из Бруклина и знал: пока не подвернулся мой великий шанс, меня приютят дядя Джек с женой. От них до радиостанции можно было дойти пешком. В кармане не было ни цента, и вообще у меня ничего не было, разве что крыша над головой, но я изо дня в день ходил на радиостанцию и наблюдал за тем, как работают в эфире диск-жокеи, как дикторы рассказывают о последних известиях, как спортивный комментатор знакомит слушателей с новостями спортивной жизни.

Затаив дыхание, я впервые в жизни своими глазами наблюдал, как по телетайпу приходят свежие информационные сообщения агентств AP и UPI. Я и сам написал несколько коротеньких заметок в надежде, что они пригодятся кому-нибудь из комментаторов. Так прошло три недели, и вдруг уволился ведущий утренней программы. В пятницу Маршалл пригласил меня в свой кабинет и сказал, что с понедельника принимает меня на работу с окладом пятьдесят пять долларов в неделю. Я буду выходить в эфир по будням с девяти до двенадцати. Во второй половине дня я буду читать выпуски последних известий и спортивные новости, а заканчиваться мой рабочий день будет в пять часов.

Моя мечта сбылась! Мне предстояло работать на радио и вести по утрам трехчасовую передачу; плюс к этому я буду выходить в эфир шесть раз днем. Это значит, мое общее эфирное время будет таким же, как у Артура Годфри, суперзвезды знаменитой общенациональной коммерческой телерадиокомпании CBS!

Весь уик-энд я не сомкнул глаз, вновь и вновь репетируя текст для эфира. К половине девятого утра понедельника я был совершенно измотан. Чтобы избавиться от сухости во рту и горле, я глотал то кофе, то воду. Я принес с собой пластинку со своей музыкальной заставкой – песенкой «Вразвалочку по дорожке», собираясь поставить ее, как только начнется передача. Время шло, и с каждой минутой я нервничал все сильнее.

Тут Маршалл Симмондс вызвал меня в кабинет, чтобы пожелать удачи. Я его поблагодарил, а он спросил:

– Под каким именем ты будешь выступать?

– О чем вы? – удивился я.

– Ну не можешь же ты быть Ларри Зейгером. Слушателям такое имя не запомнится, они не поймут, как оно пишется. Нужно что-то поярче и попроще. Ларри Зейгер – не пойдет.

На столе у него лежала газета *Miami Herald*, открытая на рекламе во всю полосу: «Кинг – оптовая торговля спиртными напитками». Маршалл взглянул на нее и довольно безразличным голосом спросил:

– Как насчет Ларри *Кинга?*

– Не возражаю.

– Вот и отлично. Теперь тебя зовут Ларри Кинг. Ты будешь вести передачу «Шоу Ларри Кинга».

Итак, у меня была новая работа, новая программа, новая музыкальная заставка и даже новое имя. Выпуск новостей начинался в девять. Я сидел в студии со своей пластинкой наготове, намереваясь познакомить заждавшееся человечество с новой программой – «Шоу Ларри Кинга». Но мне казалось, что рот у меня набит ватой.

На маленьких радиостанциях ведущий делает все сам, поэтому я включил заставку. Зазвучала музыка, потом я ее приглушил, чтобы начать говорить, но не мог издать ни звука.

Тогда я снова сделал музыку погромче и снова тише. И опять мне не удалось выжать из себя ни слова. То же самое повторилось и в

третий раз. Единственное, что было слышно в радиоприемниках, – это музыка, которая звучала то громче, то тише, и ни единого словечка!

Я до сих пор помню, как сказал тогда себе: «Да, милый, поболтать ты, конечно, горазд, но заниматься этим профессионально еще не готов. Разумеется, такая работа была бы тебе по душе, но имей мужество признать – ты пока не дорос до нее».

В конце концов Маршалл Симмондс, который был ко мне так добр и предоставил такой великолепный шанс, не выдержал и взорвался так, как умеют взрываться только директора радиостанций. Он пинком распахнул дверь студии и громко произнес три слова:

– Здесь *говорить* надо!

Затем он развернулся и вышел, что есть сил хлопнув дверью.

В ту же минуту я придвинулся к микрофону и произнес:

– Доброе утро. Сегодня я вышел в эфир первый раз. Я мечтал об этом всю свою жизнь. Я репетировал весь уик-энд. Пятнадцать минут назад мне дали новое имя. Я приготовил музыкальную заставку. Но во рту у меня пересохло. Я нервничаю. А директор радиостанции только что пнул дверь ногой и сказал: «Здесь говорить надо».

Сумев наконец хоть что-то сказать, я обрел уверенность – дальше передача пошла как по маслу. Таково было начало моей карьеры в разговорном жанре. После этого знаменательного дня, выступая по радио, я никогда больше не нервничаю.

Честность

В то утро в Майами-Бич я уяснил кое-что относительно искусства говорить, будь то в эфире или нет. Будьте честны. Этот принцип никогда вас не подведет ни в радиожурналистике, ни в любой другой сфере общения. То же самое сказал мне Артур Годфри: если хочешь иметь успех в эфире, поделись со своими слушателями или зрителями тем, что с тобой происходит и что ты в данную минуту ощущаешь.

Нечто подобное случилось со мной, когда я дебютировал в качестве ведущего телевизионного ток-шоу также в Майами – со времени моего первого выступления по радио это был единственный раз, когда я нервничал в эфире.

До этого я никогда не выступал по телевидению, и это меня беспокоило. Продюсер посадил меня в вертящееся кресло. Серьезная ошибка: от волнения я все время вертелся, и это видели все телезрители.

Еще немного – и я показался бы смешным, но меня выручил инстинкт. Я предложил телезрителям войти в мое положение. Я признался, что волнуюсь. Я сказал, что работаю на радио уже три года, но по телевидению выступаю впервые. А здесь меня посадили в это чертово кресло.

Теперь, когда все узнали, в каком я оказался положении, я успокоился. Моя речь стала намного лучше, и мой первый вечер на телевидении прошел вполне успешно, а все потому, что я был честен с людьми, с которыми говорил.

Недавно меня спросили: «Предположим, вы идете по коридору студии новостей NBC. Кто-нибудь хватает вас за рукав, тащит, сажает в студии в кресло, сует вам в руки какие-то бумаги, говорит: "Брокау болен. Вы в эфире" – и в студии зажигается свет. Как вы поступите?»

Я ответил, что буду абсолютно честен. Я посмотрю в объектив телекамеры и скажу: «Я шел по коридору NBC, когда кто-то схватил меня за рукав, втащил сюда, дал мне эти бумаги и сказал: "Брокау болен. Вы в эфире"».

Стоит мне так поступить, и все зрители поймут, что я никогда не вел информационных программ, не имею ни малейшего представления

о том, что произойдет дальше, читаю незнакомый текст и не знаю, в какую камеру смотреть, – теперь зрители могут поставить себя на мое место. Мы выпутываемся из сложившейся ситуации вместе. Они знают, что я был честен с ними и постараюсь работать для них как можно лучше.

Я с успехом разъяснил не только то, что делаю, но и в какой переплет попал; теперь моя позиция куда выгоднее, чем в том случае, если бы я попытался все скрыть. И наоборот, если я на седьмом небе от счастья, если все великолепно и я в состоянии донести это до аудитории, а также могу считать, что завоевал ее, – я сделал всех причастными к тому, что переживаю сам.

Составляющие формулы успеха

Правильный подход – установка говорить даже в том случае, когда поначалу ты чувствуешь неловкость. Это еще одна важная деталь в искусстве говорить. После памятного фиаско на радио в Майами у меня сформировалась именно такая установка. Справившись с одолевшим меня мандражом, я дал себе два обещания:

1. Я буду и дальше работать в разговорном жанре.
2. Чтобы развить свои способности, я буду работать без устали.

Что я сделал, чтобы выполнить эти обещания? Очень многое. Я вел утреннее шоу, подменял вечернего спортивного комментатора, выступал в эфире с деловыми новостями и последними известиями, произносил речи. Если кто-нибудь заболевал или брал отгул, я соглашался работать сверхурочно. Словом, я хватался за любую возможность, чтобы выходить в эфир как можно чаще и достигать при этом успеха. Я сказал себе, что поступаю точно так же, как бейсболист Тед Уильямс: когда он чувствовал, что это необходимо, он тренировался дополнительно.

Чтобы научиться говорить, нужно тренироваться. Помимо изучения книг – а теперь и обучающих видеокассет – многое можно сделать самостоятельно. Разговаривайте вслух сами с собой при каждой удобной возможности. Я поступаю именно так – правда, поспешу добавить, не слишком часто. Я живу один, так что иногда ни с того ни с сего могу произнести вслух несколько слов или какую-нибудь заготовку к предстоящему выступлению или к одной из моих передач. Стесняться мне некого: кругом никого нет, и меня никто не слышит. Вы можете последовать моему примеру, даже если живете не один. Для этого уединитесь в вашей комнате, в подвале или поупражняйтесь, пока вы за рулем. Кроме того, следить за тем, как вы говорите, – это тоже тренировка.

А еще можно встать перед зеркалом и беседовать со своим отражением. Этот прием общеизвестен, особенно среди людей, которые готовятся к публичным выступлениям. Однако он пригоден и для повседневного общения. Кроме того, он помогает наладить

визуальный контакт с собеседником, поскольку, глядя на свое отражение в зеркале, вы приучаетесь смотреть в лицо тому, с кем говорите.

Не присылайте за мной санитаров со смирительной рубашкой, когда услышите еще одну рекомендацию: разговаривайте с вашей собакой, котом, птичкой или золотой рыбкой. Беседуя с домашними питомцами, можно научиться общаться с людьми – и при этом не нужно беспокоиться, что вам ответят невпопад или перебьют.

Чтобы стать хорошим собеседником, кроме готовности работать над собой, вам нужны еще по меньшей мере две вещи: искренний *интерес к личности собеседника* и *открытость*.

Мне думается, тем, кто смотрит мои вечерние ток-шоу по CNN, очевидно, что гости моей студии меня глубоко интересуют. Я стараюсь смотреть им прямо в глаза. (Неспособность достичь этого подводит многих, но об этом мы поговорим позже.) Затем я доверительно наклоняюсь вперед и задаю им вопросы о них самих.

Я уважаю всех участников своих передач – от президентов и спортивных звезд до рассудительного лягушонка Кермита и кокетливой свинки Мисс Пигги из «Маппет-шоу», а мне случалось брать интервью и у них. Нельзя достичь успеха в беседе, если собеседнику кажется, что его рассказ вас не интересует или вы его не уважаете.

Я никогда не забываю слов Уилла Роджерса: «Все мы невежды, только в разных областях». Следует помнить об этом и когда вы говорите с кем-нибудь по дороге на работу, и когда берете интервью перед десятимиллионной телеаудиторией. Перефразируя этот афоризм, можно однозначно заключить, что каждый из нас считает себя в чем-нибудь знатоком. У любого есть хотя бы одна тема, о которой он любит поговорить.

Необходимо относиться к чужим познаниям с почтением. Слушатели всегда угадывают, что вы о них думаете. Чувствуя интерес к себе, они будут слушать вас внимательнее. В противном случае, что бы вы ни говорили, они пропустят это мимо ушей.

Последней составляющей моей формулы успеха является откровенность – примером может служить чистосердечное признание, которое помогло мне преодолеть страх во время моего первого выступления по радио. Золотое правило – поступайте с другими так,

как хотите, чтобы они поступали с вами, – относится и к разговору. Если вы хотите, чтобы собеседник был честен и откровенен с вами, вы должны быть честным и откровенным с ним.

Это не означает, что вы должны постоянно говорить о себе или делиться личными тайнами – как раз наоборот. Хотелось бы вам услышать о камнях в печени от соседа или о поездке к теще на уик-энд от сослуживца? Скорее всего, нет, а значит, и вам не следует затрагивать в разговоре такие темы.

И в то же время следует всегда быть готовым поделиться сведениями о себе – хотя бы тем, что вы хотели узнать о собеседнике. Обмен воспоминаниями, соображениями о вкусах и пристрастиях – это часть любого разговора. Так мы знакомимся с другими людьми.

Реджис Филбин и Кэти Ли Джиффорд – хорошие примеры ведущих ток-шоу, которые откровенны в беседе со своими гостями. Они входят к вам в дом легко и непринужденно и при этом не скрывают своих предпочтений и рассказывают случаи из своей жизни. Не ставя себя в центр передачи, они остаются собой. Они не пытаются играть. Если сюжет программы или рассказ их гостя настраивает на сентиментальный лад, они не стыдятся проявлять свои чувства. Очевидно, Реджис и Кэти Ли понимают: нет ничего дурного в том, чтобы быть сентиментальным, если того требует момент, или показать свой страх, печаль или любое другое чувство, которое вызывает сюжет или рассказ гостя. Люди в студии и те, кто сидит дома у телевизоров, видят это и положительно реагируют на открытость и очевидную искренность ведущих. Всякий, с кем я когда-либо говорил дольше минуты, знает обо мне по меньшей мере два факта: 1) я из Бруклина и 2) я еврей.

Как они это узнают? Просто я рассказываю о своем происхождении всем, с кем вступаю в контакт. Это часть моей личности, мои корни. Я горжусь и тем, что я еврей, и тем, что родился в Бруклине. Поэтому во многих беседах я поминаю о своих корнях. Мне нравится рассказывать об этом людям!

Будь я заикой, я бы вообще начинал именно с этого: «Давайте п-п-познакомимся. М-м-меня зовут Ларри Кинг. Я, п-п-правда, немного з-з-заикаюсь, но все равно буду рад с вами п-п-побеседовать».

Так вы сразу раскрываете свои карты, вам нет нужды бояться разговора – вы уже открылись, и ваша откровенность делает

притворство ненужным. Беседа принимает непринужденный характер, и вы оба получаете от нее гораздо больше удовольствия. Это не вылечит вас от заикания, но поможет стать лучшим собеседником и завоевать уважение того, с кем вы ведете разговор. Именно такой линии поведения придерживается исполнитель песен в стиле кантри Мел Тиллис. Он достиг успеха на эстраде и просто очарователен во время интервью в студии – и все это несмотря на то, что он заикается. Во время пения это не проявляется, только во время разговора. Вместо того чтобы комплексовать, Мел сразу выкладывает все начистоту, шутит по этому поводу и, оставаясь самим собой, ведет себя так раскованно, что его непринужденность передается и вам.

Однажды на телешоу во Флориде я интервьюировал человека, у которого был врожденный дефект нёба, и поэтому понять его речь было несколько затруднительно. Тем не менее он был очень рад возможности выступить на моем шоу и рассказать о себе. Некоторые сочли бы его дефект непоправимым увечьем, но при всем при том этот человек стал мультимиллионером. Как вы думаете, каким образом ему удалось нажить такое состояние? Свою карьеру он начал с должности продавца. Однако, общаясь со всеми, с кем ему приходилось беседовать, он не притворялся и не пытался скрыть очевидное – свой, так сказать, «странный выговор». Он добился успеха потому, что сумел приспособиться к своему положению и помог войти в него другим.

2. Первые шаги

Преодоление своей и чужой застенчивости • Начало беседы • Главное правило • Вопросы, которых следует избегать • Язык жестов • Куда девались все табу?

В любом разговоре, светском и деловом, первое, чего необходимо достичь, – это создать непринужденную обстановку. Большинство из нас от природы застенчивы, и я не исключение. Еврейскому мальчику-очкарику из Бруклина не нужно объяснять, что такое застенчивость. Все мы склонны нервничать или во всяком случае близки к такому состоянию, когда мы говорим с кем-то незнакомым или во время первого публичного выступления.

Найденный мною способ преодолеть смущение заключается в том, чтобы напомнить себе старую поговорку: у вашего собеседника тоже один нос и два уха. Эта фраза, разумеется, банальна, но соответствует действительности – именно поэтому она и становится банальностью.

Она наглядно показывает, что все мы люди, а значит, не стоит терять почву под ногами только от того, что ваш собеседник – профессор с четырьмя высшими образованиями, или астронавт, летавший в космосе со скоростью восемнадцать тысяч миль в час, или человек, избранный губернатором вашего штата.

Никогда не следует забывать: ваши собеседники получат от разговора гораздо больше удовольствия, если увидят, что он доставляет удовольствие и вам независимо от того, считаете вы себя им ровней или нет.

Имейте также в виду, что почти все мы начинали в примерно равных условиях. Мало кто получает богатство и власть от рождения: для этого нужно быть Кеннеди, Рокфеллером или членом одного из немногих избранных семейств. Большинство из нас родились в семьях со средним или низким уровнем дохода. В юности все мы подрабатывали, чтобы заплатить за обучение в колледже и быстрее встать на ноги. Скорее всего, наши собеседники тоже прошли через это. Может быть, мы не так богаты и знамениты, как они, может быть, мы не так преуспели на профессиональном поприще, но практически

со всеми можно найти точки соприкосновения, так что мы вполне можем общаться, подобно братьям и сестрам. Вам нет нужды робеть и комплексовать. Вы имеете точно такое же право находиться здесь, как и ваш собеседник.

Кроме того, застенчивость легче побороть, если подумать, что собеседник, возможно, стесняется не меньше вас. В большинстве случаев это именно так. Стоит напомнить себе об этом – и неловкость исчезнет как по волшебству.

Иногда можно встретиться с человеком, который стесняется *гораздо* больше вас. Мне особенно запомнился случай с военным летчиком – асом, сбившим во время Второй мировой войны больше пяти вражеских самолетов.

Существует общественная организация летчиков-истребителей, которая так и называется – «Асы», ее отделения имеются также в Германии, Японии, Вьетнаме и других странах.

В конце шестидесятых, когда я вел вечернее ток-шоу на радиостанции WIOD в Майами, бывшей тогда филиалом компании Mutual Broadcasting System, в городе проходил съезд всех отделений этой организации. Газета *Miami Herald* разыскала единственного живущего в Майами аса – биржевого аналитика, который во время войны сбил семь немецких самолетов. Редакция газеты связалась с моим продюсером и предложила сделать передачу с участием этого ветерана. Они сказали, что включат в свою статью о нем репортаж из студии.

Мы пригласили человека на радиостанцию. Он должен был выступать в течение часа, с одиннадцати до полуночи. Газета сообщила, что пришлет репортера и фотокорреспондента.

Когда гость появился в студии и я пожал ему руку, то заметил, что она вся влажная от волнения. Когда он поздоровался, я его едва расслышал. Очевидно, он нервничал. *Нервничал?* Не то слово! Садиться за штурвал этому парню было сейчас абсолютно противопоказано.

После пятиминутных новостей я открыл ток-шоу в 23.05 кратким сообщением о том, кто такие «Асы». Потом задал гостю первый вопрос:

– Почему вы пошли в летчики?

– Не знаю.

– И все же вам, видимо, нравится летать.

– Да.

– Вы знаете, *почему* вам нравится летать?

– Нет.

Затем я задал еще несколько вопросов, и на все наш герой давал один из трех ответов: «Да», «Нет», «Не знаю».

Я взглянул на часы. Было 23.07, а материал у меня уже исчерпан. Мне не о чем больше спрашивать этого человека. Он ни жив ни мертв от страха. Люди из *Herald* забеспокоились, мне тоже, честно говоря, было не по себе. Что делать дальше? Впереди еще пятьдесят минут, а слушатели по всему Майами в любую секунду готовы потянуться к ручке настройки.

И снова интуиция меня не подвела, я спросил летчика:

– Скажите, если бы сейчас над нами кружились пять немецких самолетов, а возле радиостанции стоял ваш, вы бы взлетели?

– Да.

– Вы бы нервничали?

– Нет.

– Почему же тогда вы нервничаете сейчас?

– Потому что не знаю, кто нас слушает.

– Стало быть, вас пугает незнакомая обстановка?

Мы сменили тему и вместо его военного прошлого стали говорить о страхе. Он успокоился. Более того, через каких-то десять минут его было просто не узнать! Рассказать о полетах? Нет проблем. Он темпераментно повествует: «Мой самолет прошил облака! Я заложил крутой вираж вправо! Солнце сверкнуло на обшивке крыла…»

В полночь его пришлось буквально вывести из студии, а он не прекращал говорить.

Этот летчик стал хорошим рассказчиком потому, что преодолел страх, как только разобрался в ситуации и привык к звуку своего голоса. Когда он вспоминал прошлое, то не представлял, о чем я его могу спросить дальше, не мог предугадать ход интервью, и это его пугало. Но когда мы стали говорить о том, что происходит сейчас, у него не осталось причин бояться. Он говорил о ситуации, в которой оказался, и делился своими ощущениями. Он успокоился, и к нему вернулась привычная уверенность в себе. Когда я это заметил, мне удалось поговорить и о его военном прошлом.

Тем же самым приемом можете воспользоваться и вы, чтобы сломать лед отчуждения между вами и вашим собеседником, которого вы видите впервые в жизни. Как? Очень просто – найдите приятную для него тему. Спросите что-нибудь о нем самом. Это даст вам тему для разговора, а тот, с кем вы говорите, сочтет вас интересным человеком. Почему? Да потому, что люди чрезвычайно любят, когда с ними говорят о них самих.

Не думайте, что я первый это подметил. Такой же совет дает и Бенджамин Дизраэли – английский романист, государственный деятель и премьер-министр: «Разговаривайте с людьми о них самих, и они будут слушать вас часами».

С чего начать

Где бы вы ни были – на приеме или банкете, в первый день на новой работе, при знакомстве с новыми соседями или в любой другой ситуации – набор тем, с которых можно начать разговор, практически неограничен.

Во время зимней Олимпиады 1994 года, если, конечно, ваш собеседник не прилетел только что с Марса, с ним можно было поговорить об истории с Тоней Хардинг и Нэнси Керриган. Как-то Марк Твен пожаловался, что все говорят о погоде, но никто ничего не делает, чтобы ее изменить, и все же погода – надежная и стопроцентно безопасная тема для начала разговора, особенно с человеком, о котором вы не знаете абсолютно ничего. Наводнения на Среднем Западе, землетрясения, лесные пожары и оползни на Западном побережье, снегопад и гололед на Востоке обеспечивают вам богатый выбор вариантов начала разговора.

Хотя Уильям Филдс и сказал: «Даже тот, кто не любит детей и животных, еще не конченный человек», большинство людей любят и детей, и животных, и у них могут быть и те, и другие. Даже сам Филдс согласился бы: стоит узнать, что у человека, с которым вы встретились, есть дети или животные, как разговор тут же сдвигается с мертвой точки и обретает непринужденность.

Кое-кто критикует вице-президента Эла Гора за то, что в телестудии он держится чересчур сдержанно и даже скованно, правда, я этого за ним не замечал. И все же даже те, кто придерживается этой точки зрения, увидели бы, что он сразу становится жизнерадостным, темпераментным и веселым, стоит спросить его о команде Baltimore Orioles или его детских годах – когда он учился в школе Saint Albans в Вашингтоне, а его отец был сенатором от Теннесси. Попросите Эла Гора рассказать о его детях, и он расцветет буквально у вас на глазах.

Любая из перечисленных тем годится для успешного начала беседы с вице-президентом. Разумеется, будучи хорошо осведомленным в политических вопросах, он способен подолгу вести беседу на эти темы, однако, именно говоря о том, что ему ближе всего

в личном плане, Эл Гор в наибольшей степени обнаруживает свои человеческие качества. То же можно сказать и о других людях.

Если вы встретились на вечеринке, сам случай, который собрал вас вместе, может стать отправной точкой для разговора. Когда мы с друзьями отмечали мое шестидесятилетие, они назвали этот юбилей «пятидесятой годовщиной десятилетия Ларри Кинга», и лейтмотивом вечера стал Бруклин сороковых годов. Немало разговоров начиналось с воспоминаний о Dodgers, Кони-Айленде и других ностальгических тем. Порой затравку может дать место, где вы встретились. Например, мой юбилей отмечался в историческом здании неподалеку от Белого дома, и я слышал, как гости говорят об этом.

Если вечеринка проходит в чьем-нибудь доме или офисе, там скорее всего найдутся предметы обстановки или сувениры, о которых будут рады поговорить хозяева. Вы увидели фотографию, где они сняты на Красной площади? Расспросите их о поездке в Россию. На стене висит рисунок цветными карандашами? Спросите, кто из их детей или внуков его нарисовал.

Избегайте однозначных вопросов

Вопросы, на которые можно ответить «да» или «нет», – это главные враги хорошего разговора. Их природа такова, что на них можно ответить лишь одним или двумя словами:

• Ужасная нынче жара, правда?

• Как вы думаете, ожидает ли нас новый экономический спад?

• Как, по-вашему, у Redskins впереди опять неудачный сезон?

В правильно построенном разговоре все эти вопросы вполне уместны, но, если их задать в простой, однозначной форме, вы получите такой же однозначный ответ – «да» или «нет». Он исчерпывает тему, а может быть, и весь разговор.

Однако, если вы построите те же вопросы более основательно – так, чтобы они требовали пространного ответа, разговор на этом не кончается.

Например:

• В последние годы лето у нас очень жаркое – по-моему, в этих разговорах о глобальном потеплении что-то есть. А вы что об этом думаете?

• После таких резких колебаний курса акций на фондовом рынке, как в нынешнем году, поневоле задумаешься, так ли стабильна наша экономика, как нам хотелось бы. Какова, по вашему мнению, вероятность того, что впереди у нас очередной спад?

• С тех пор как я переехал в Вашингтон, я болею за Redskins, но должен признать, что им необходимо перестроиться, да и Cowboys – сильный противник. Как вы считаете, каковы шансы Redskins в этом году?

Все вопросы из обеих групп касаются одних и тех же проблем. Однако на первый вариант каждого вопроса можно ответить только «да» или «нет», тогда как во втором варианте ответ будет длиннее, а разговор – содержательнее.

Главное правило: слушайте

Выработанное мною главное правило ведения разговора таково: я ничего не узнаю, когда говорю сам. Нет истины более очевидной: что бы я ни сказал, это ничему меня не научит. Значит, если я хочу побольше узнать, у меня есть только один путь – слушать.

Люди отвыкли слушать, что им говорят. Вы говорите родным или друзьям, что ваш самолет прибывает в восемь, но разговор еще не закончился, а они уже спрашивают: «Так когда ты прилетаешь?» А попробуйте прикинуть, сколько раз вы слышали от кого-нибудь: «Я забыл, что вы мне сказали».

Если не прислушиваться к чужим словам, не следует ожидать особого внимания к вашим. Вспомните указатели, которые вывешены на железнодорожных переездах в сельской местности: «Остановись! Оглянись! Прислушайся!» Покажите собеседнику, что его слова интересуют вас. Он ответит вам тем же.

Чтобы быть хорошим собеседником, необходимо быть хорошим слушателем. Это не сводится к внешней демонстрации интереса к тому, с кем говоришь. Если вы будете внимательно слушать, то, когда наступит ваш черед, сможете прекрасно отреагировать и блеснуть талантом собеседника. Хорошие уточняющие вопросы – показатель мастерства интервьюера.

Когда я смотрю интервью Барбары Уолтерс, то часто бываю разочарован, так как, на мой взгляд, у нее слишком много вопросов «в условном наклонении» вроде «Кем бы вы хотели стать, если бы могли начать все сначала?». Мне думается, Барбара выступала бы куда лучше, если бы задавала поменьше столь легковесных вопросов и владела искусством ставить уточняющие вопросы, логически вытекающие из ответа на предыдущий вопрос. А для этого нужно слушать.

Несколько лет назад в интервью Теда Коппеля журналу *Time* я с удовольствием прочитал следующее. «Ларри слушает своих гостей, – сказал Тед. – Он обращает внимание на то, что они говорят. У интервьюеров такое встречаешь нечасто». Хотя я и работаю, как

известно, в жанре «говорящих голов», думаю, своим успехом я обязан прежде всего умению слушать.

Перед тем как выходить в эфир, я набрасываю на бумаге, какие именно вопросы буду задавать. Но зачастую после какого-нибудь ответа я задаю вопрос экспромтом и получаю неожиданный результат.

Вот пример: когда я интервьюировал вице-президента Дэна Куэйла во время президентской кампании 1992 года, у нас зашла речь о законодательстве, регулирующем аборты. Он заявил, что не понимает, почему его дочери требуется разрешение родителей, чтобы пропустить день в школе, но не требуется такого разрешения, чтобы сделать аборт. Как только он это сказал, я заинтересовался личным отношением Куэйла к этой политической проблеме и спросил, как бы он отреагировал, если бы его дочь сказала, что собирается сделать аборт. Он ответил, что поддержит ее, какое бы решение она ни приняла.

Это произвело настоящую сенсацию. Во время той президентской кампании вокруг вопроса об абортах шла ожесточенная дискуссия, а тут знаменитый своим консерватизмом сподвижник президента Буша, представляющий на общенациональном уровне консервативное крыло Республиканской партии, чье отрицательное отношение к абортам общеизвестно, внезапно заявляет, что поддержал 6ы свою дочь, если бы она решила сделать аборт.

Каковы бы ни 6ыли ваши взгляды по этому вопросу, главное здесь – что такой ответ я получил, потому что не стал слепо придерживаться заранее подготовленного списка вопросов. Я прислушивался к его словам. Именно это дало мне возможность получить такой сенсационный ответ.

То же самое произошло, когда Росс Перо выступал в моем ток-шоу 20 февраля 1992 года и несколько раз отрицал, что собирается участвовать в президентских выборах. Я слышал, что его отрицания отнюдь не безусловны. В конце передачи я сформулировал вопрос иначе, и – бах! – Перо вдруг заявляет, что будет баллотироваться, если его сторонникам удастся зарегистрировать его кандидатуру во всех пятидесяти штатах.

И то и другое событие произошло не благодаря моим словам, а благодаря тому, что я *услышал*. Я слушал собеседника.

Покойный Джим Бишоп, популярный писатель и журналист, был еще одним ньюйоркцем, который проводил немало времени в Майами, когда я там жил. Однажды он посетовал, что ему действуют на нервы люди, которые спрашивают о здоровье, но не слушают, что ты отвечаешь. Один из знакомых Джима не раз был замечен в этом, и Джим решил проверить, действительно ли тот всегда пропускает все мимо ушей.

Как-то утром этот человек позвонил Джиму и начал разговор своим всегдашним: «Привет, Джим, как здоровьечко?»

Джим ответил:

– У меня рак легких.

– Ну и отлично! Слушай, Джим…

Вот уж проверил так проверил!

В своей книге «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей», разошедшейся тиражом в пятнадцать миллионов, Дейл Карнеги четко формулирует: «Чтобы заинтересовать других, интересуйтесь ими».

Кроме того, он добавляет: «Задавайте вопросы, на которые другим людям нравится отвечать. Поощряйте их к тому, чтобы они рассказывали о себе и своих достижениях. Помните: людей, с которыми вы говорите, собственные нужды и проблемы интересуют в сто раз больше, чем вы и ваши вопросы. Для человека, у которого болит зуб, его зубная боль значит больше, чем голод в Китае с миллионными жертвами. Для человека, у которого на шее выскочил чирей, этот чирей значит больше, чем сорок землетрясений в Африке. Не забывайте об этом в следующий раз, когда начнете с кем-нибудь разговор».

Язык жестов

Вопрос о том, можно ли угадывать чувства человека по его жестам, остается открытым и останется таковым всегда. Эдвард Беннет Уильямс, один из самых преуспевающих адвокатов Америки, говорил мне, что, по его мнению, такая возможность сильно преувеличена. У его коллеги по юриспруденции Луиса Низера мнение диаметрально противоположное: если вы закинули ногу на ногу – вы лжете, если скрестили руки на груди – вам не по себе. В жестах он читает любую информацию и соответственно готовит своих подзащитных, чтобы судья и присяжные получили из языка жестов информацию, которая нужна Низеру.

Для меня язык жестов подобен языку слов. Это неотъемлемая часть беседы и общения в целом. Когда он естествен, это чрезвычайно эффективная форма общения. Когда он принужден, всем видно, что это подделка.

Было бы здорово иметь голос, как у сэра Лоренса Оливье. Но если бы завтра я начал говорить на работе так, как это принято в Королевском шекспировском театре, меня бы подняли на смех. Мне просто-напросто пришлось бы столько думать, как произнести очередную фразу, что я стал бы совсем никудышным собеседником.

То же верно и для языка жестов. Можно прочесть сколько угодно книг, где рассказывается, как выражать своей позой властность или заинтересованность, но, если вы встанете в позу, которая для вас неестественна, в лучшем случае вам будет неудобно, а в худшем – вы будете смешны. А если вы чувствуете себя неудобно, вы и впрямь можете показаться неискренним, хотя на самом деле это не так. Язык жестов, которым вы пользуетесь при разговоре, во всем подобен самому разговору. Будьте непринужденны. Пусть ваша речь идет от сердца.

Визуальный контакт

Я никогда не стремился основательно изучить язык жестов и поэтому не претендую на звание высшего авторитета по этой части. Однако есть одно правило, которое для успешного разговора необходимо соблюдать: смотрите собеседнику в глаза.

Поддерживать визуальный контакт – не только в начале и конце ваших реплик, но в течение всего времени, пока вы говорите и слушаете, – значит стать куда более удачливым собеседником независимо от того, кто вы такой, какова тема разговора и кем является собеседник. При разговоре я также слегка наклоняюсь к собеседнику, чтобы подчеркнуть, что все мое внимание сосредоточено на нем.

Главное, как я уже сказал, – это *слушать*. Если вы действительно стараетесь прислушаться к тому, что вам говорят, то обнаружите, что делать это гораздо легче, когда смотришь собеседнику в глаза. Более того, если вы внимательны, нужная реакция появится сама собой. В этом случае вы будете кивать, показывая свою заинтересованность, или слегка покачивать головой в знак сочувствия или недоверия. Но опять-таки поступать так нужно тогда, когда этого требует ситуация; не вертите головой из стороны в сторону только потому, что вы прочли об этом в моей книге.

И еще одно замечание: хотя во время разговора необходимо часто заглядывать собеседнику в глаза, не нужно пялиться на него постоянно. Многие люди – а возможно, и вы тоже – чувствуют от этого себя неловко. Сохраняйте визуальный контакт, когда человек говорит и когда вы задаете ему вопрос. Если говорите вы, можно время от времени отводить глаза в сторону. Однако не следует при этом таращиться в пустоту, будто перед вами никого нет. А если дело происходит на вечеринке, *ни в коем случае* не всматривайтесь куда-то поверх плеча вашего собеседника, будто выискивая кого-то более важного, с кем вам нужно поговорить.

Мой главный совет: думайте прежде всего о том, хорошо ли вы говорите, а жесты приложатся сами собой.

Куда девались все табу?

Нам сегодня не нужно так тревожиться из-за табу, как людям предыдущих десятилетий и поколений. Само это слово почти вышло из употребления, поскольку *табу* осталось совсем мало. В кино, книгах, на телевидении, даже в тех газетах, которые мы раньше называли семейными, исчезло столько ограничений, что Кул Портер мог бы написать об этом немало новых куплетов к своей песенке двадцатых годов «Все проходит».

Одна из причин – атмосфера вседозволенности, которая зародилась в обществе после окончания Второй мировой войны и усилилась в «годы протеста» – шестидесятые и семидесятые. Еще одну причину следует искать в той области, где я подвизаюсь сам, – кабельном телевидении. Портер ужаснулся бы, если бы узнал, до чего мы дошли сейчас на некоторых кабельных каналах.

То, что казавшиеся нерушимыми стены табу рухнули, можно оценивать по-разному, однако то, что согласно кодексу общественной морали Соединенных Штатов девяностых годов двадцатого века «проходит» почти все, – это факт, и с ним нельзя не считаться. Поэтому, хотя в светской беседе еще сохраняются некоторые табу, даже эта область общения уже не та, что раньше.

Возьмем, к примеру, слово «ain't». В детстве, стоило этому безобидному просторечию слететь с наших уст, как мы тут же получали изрядную нахлобучку. Взрослые с негодованием заявляли: «Нет такого слова в словаре!» А теперь оно там есть. В словаре Вебстера записано черным по белому, что это «разговорное слово, означающее "am not"… диалектное или ненормативное сокращение, заменяющее "is not, are not, has not и have not"».

Сегодня вам может вполне сойти с рук употребление слов, которые мы называли ругательными в те времена, когда нас шокировала в фильме «Унесенные ветром» фраза Ретта Батлера, обращенная к Скарлетт О'Хара: «Откровенно говоря, дорогая, мне на это плевать» («Frankly, my dear, I don't give a damn»). Я также хорошо помню, какое наслаждение доставило нам, бруклинским ребятишкам, на следующий день после нападения на Пёрл-Харбор стоять на углу и

обсуждать речь Бертона Уилера, сенатора от Монтаны, который обрушился на японцев и заявил: «Теперь нам остается одно – к чертям собачьим вышибить из них дух» («The only thing to do now is beat hell out of them»).

Громкое дело Боббита в Вирджинии начала 1994 года привело к тому, что журналисты и телекомментаторы стали называть открытым текстом ту часть мужского тела, о которой раньше никогда не говорили в «приличном обществе» в присутствии дам, а тем более в средствах массовой информации, – во всяком случае в публичный оборот это слово вошло лишь несколько лет назад. Во время судебных слушаний оно всегда упоминалось лишь в профессиональном контексте, но это не меняет сути дела: до того момента это слово *никогда* не употреблялось в каких-либо репортажах. Слово «*презерватив*» имело хождение лишь среди парней, тусующихся на углу. Теперь эти самые презервативы рекламируются по телевидению.

Меньше стало не только табуированных слов, но и табуированных тем. Немалый вклад в это внесло распространение телевизионных ток-шоу, где предметом общественного обсуждения становятся темы, которых ранее в гостиных старались не касаться. Например, существует расхожая фраза: «Я никогда не говорю о религии и политике». Когда вы ее слышали в последний раз? Не говорить об этом? Нынче все только об этом и говорят.

И все же есть несколько тем, которых лучше избегать, поскольку они очень личные или люди относятся к ним так эмоционально, что свободно обсуждать их невозможно. Даже в самом откровенном разговоре вы не спросите: «А сколько вы получаете?» Спросить же незнакомого человека: «Как вы относитесь к абортам?» – это все равно что швырнуть в него боевую гранату.

Прежде чем решиться нарушить эти табу, необходимо прикинуть, в достаточно ли близких отношениях вы находитесь с собеседником. Со старым другом можно побеседовать даже о том, сколько вы получаете. В группе людей, которые знакомы много лет, возможна откровенная и поучительная дискуссия об абортах. Но в общем и целом будьте благоразумны. Не следует заранее рассчитывать, что ваш собеседник не испытает неловкости, если будет затронута одна из этих табуированных тем.

Еще одно необходимое условие для того, чтобы быть хорошим собеседником в наше время, – это *информированность.* Одним из многочисленных значительных последствий информационных взрывов второй половины двадцатого века можно считать то, что люди больше знают о происходящем в мире. До Второй мировой войны темы светских бесед были куда менее разнообразны, чем сейчас, просто потому, что люди не получали и половины тех новостей и информации о состоянии общественного мнения, которые они получают сейчас, а то, что они получали, приходило с гораздо большим опозданием и в куда меньших дозах. Сегодня, может быть, запомнят всего несколько фраз из вечернего выпуска новостей, и все же, независимо от глубины их познаний, когда рушится Берлинская стена, Нэнси Керриган получает удар в голень или Фрэнк Синатра падает в обморок на сцене, об этом узнают все и почти немедленно.

Чтобы иметь успех в беседе, нужно быть готовым говорить о том, что занимает мысли людей, – например об услышанном по радио или увиденном в вечерних новостях. Сегодня приходится соотносить то, о чем говоришь, с тем, что интересует собеседника, а интересует его очень многое, потому что он слышал об этом по радио и прочел в утренней газете.

Сегодня ключ к успеху в светской беседе – это *актуальность.*

3. Светская беседа

Коктейль, ужин, свадьба, похороны • Величайший вопрос всех времен • Безотказные способы прекращения разговора • Как планировать разговор • Что говорить при встрече со знаменитостью

Обстановка, в которой происходят светские беседы, весьма разнообразна – от уютных вечеринок в узком дружеском кругу до пугающе многолюдных вашингтонских коктейлей. Промежуточное положение между этими двумя крайностями занимают свадьбы и бар-мицвы. Несмотря на это, основные принципы ведения беседы одинаковы. Будьте откровенны. Найдите с собеседником общий язык. А главное – слушайте.

Коктейли

На коктейлях мне всегда бывает не по себе. Лучше всего у меня получается разговор один на один, и потому, оказавшись в толпе в шумном зале, я чувствую себя немножко не в своей тарелке. Я не пью, да и безалкогольные напитки меня особо не прельщают, поэтому в руке у меня не бывает бокала, который можно использовать как повод для разговора. Кроме того, у меня есть привычка скрещивать руки на груди – так мне как-то спокойнее, но окружающим кажется, что я замыкаюсь и заговаривать со мной не стоит.

Вместо того чтобы пасовать перед многолюдьем, поищите кого-нибудь, с кем можно пообщаться тет-а-тет. Я стараюсь отыскать подходящее местечко и завязать беседу с кем-нибудь, кто на вид готов к этому и заинтересован в происходящем, или незаметно присоединяюсь к тем, кто уже ведет беседу, кажущуюся мне интересной.

Главный секрет – не застревать надолго на одном месте. Если вы хотите блистать на коктейлях, необходимо «уметь вертеться». Вполне вероятно, вас будут окружать знакомые – соседи, сослуживцы или люди, которые работают в той же области, что и вы. В такой среде у вас наверняка найдется тема для разговора.

Величайший вопрос всех времен

Помните, секрет умения вести разговор – это умение задавать вопросы. Мне все вокруг любопытно, и даже на коктейлях я часто задаю свой любимый вопрос: «Почему?». Скажем, какой-то мужчина говорит мне, что переезжает с семьей в другой город. Почему? Какая-то женщина переходит на другую работу. Почему? Кто-то болеет за Mets. Почему?

Во время ток-шоу я, вероятно, пользуюсь этим словом чаще, чем любым другим. «Почему» – это самый великий вопрос, который сумели задать от начала времен, и таким он останется до скончания веков. И разумеется, задавать его – самый верный способ поддерживать живой и интересный разговор.

Как прекратить разговор

Если вы обнаружили, что наткнулись на жуткого зануду, или просто сочли, что пора закончить затянувшуюся беседу и двинуться дальше, всегда есть безотказный способ прекратить разговор – нужно только сказать: «Простите, мне нужно отлучиться в туалет». Если вы сумеете придать своему голосу убедительность, никто на вас не обидится. Вернувшись, можете начинать новый разговор, но на этот раз с кем-то другим.

Если же вы заметили неподалеку знакомого, можно воскликнуть: «Стэйси! Ты знаешь Билла?» Пока Стэйси и Билл пожимают друг другу руки, можно сказать: «Я на минутку отойду, но, думаю, вам есть о чем поговорить». На многолюдном коктейле никто не удивится, если вы не вернетесь ни через минуту, ни позже. Правда, если ваш первый собеседник – жуткий зануда, Стэйси, возможно, вам этого не простит, так что пользоваться этим приемом нужно с осторожностью.

Другие хорошие реплики для того, чтобы сойти со сцены, следующие:

1. Как вкусно! Пожалуй, пойду и положу себе еще.

2. Вы не будете возражать, если я отойду? Мне нужно поздороваться с нашим хозяином (или…с другом, которого давно не видел).

3. Знаете, я, пожалуй, пойду еще потолкаюсь.

Важно не привлекать к своему уходу чрезмерное внимание. За минуту перед тем, как прекратить беседу, не обводите зал отчаявшимся взглядом и не извиняйтесь слишком бурно. Нужно просто дождаться маленькой паузы в разговоре, сказать что-нибудь вежливое и двинуться дальше, будто ничего особенного не случилось. Даже если просто сказать: «Рад был с вами поговорить» – и отвернуться, это может показаться вполне любезным, если только в вашем голосе действительно будет звучать радость.

Званые ужины

Вести беседу на званом ужине мне всегда легче. Думаю, то же самое может сказать о себе большинство людей. Обычно на таком мероприятии все так или иначе знают друг друга. Выбор приемов для того, чтобы завязать и вести беседу с окружающими, более широк.

Мне нравится вести званые ужины. Это не значит, что я держу под контролем всех и каждого. Совсем наоборот: это означает, что я могу направлять течение разговора в нужное русло, затрагивать нужные темы и подключать к нему нужных гостей, чтобы всем было хорошо. Но я должен умудриться сделать так, чтобы разговор интересовал всех на моем конце стола. Прислушиваться к тому, что говорят вокруг, нужно всегда, а на званом ужине – в особенности.

Тем не менее кое-что вам не подвластно – возможно, кто-то из гостей перебрал, а у кого-то на работе выдался трудный день. У кого-то болен близкий человек, и у него просто нет настроения весь вечер без умолку болтать. Лучшее, что можно сделать, – это направлять общение таким образом, чтобы оно обходило этих людей стороной, а другие говорили побольше. Также будет неплохо, если вы найдете какую-нибудь веселую тему, которая поможет людям отвлечься от своих проблем.

Если не считать таких исключений, мне обычно удается сделать застолье приятным для всех, кто в нем участвует. Направлять разговор – это искусство, которым я за годы работы сумел как следует овладеть. Однако, даже если вы не профессионал в этой области, вам это тоже под силу. Вот несколько подсказок.

Как направлять разговор

Выберите тему, которая всех заинтересует

Ниже я подробнее остановлюсь на вопросах типа: «А что если…» – это вопросы-предположения, по которым у каждого из гостей будет свое мнение. Лучше начать с чего-нибудь подобного, чем скажем, с политики.

Старайтесь избегать тем, в которых многие из присутствующих не разбираются и в обсуждении которых поэтому не смогут принять участие. Наиболее очевидный пример – разговор на профессиональные темы. Если на званом ужине присутствуют четыре супружеские пары и четверо из супругов работают в одной юридической фирме, то стоит им заговорить о делах в своей конторе – и несчастным мужьям и женам, которым это неизвестно, неинтересно или надоело, приходится безвинно страдать.

Выясняйте чужое мнение

Не ограничивайтесь высказыванием своего мнения. Вас запомнят как хорошего собеседника, если вы будете спрашивать окружающих о том, что думают они. Это великолепно получается у Генри Киссинджера, еще одного человека, знающего, как направлять беседу, потому что этим он занимался всю жизнь. Даже если предмет, о котором идет речь, хорошо ему знаком, а, как вы понимаете, таких предметов великое множество, он то и дело поворачивается и спрашивает: «А вы что об этом думаете?»

Помогите самому застенчивому из собравшихся

Я всегда помню, что необходимо вовлечь в застольную беседу гостей, сидящих по обе стороны от меня, особенно тех, которые не спешат в нее вступать. Если мой сосед слева явно стесняется, а сосед справа общителен и увлечен разговором, я особенно постараюсь ввести в разговор того, что слева. Я киваю таким людям, будто желая

услышать, согласны ли они с высказанным мнением. Следуя методу Киссинджера, я спрашиваю их: «А вы что об этом думаете?» Так застенчивый гость неожиданно для себя вступает в разговор.

Неплохо также перейти к теме, которая, как вам известно, не чужда вашему застенчивому соседу. Если разговор зашел об образовании, можно сказать: «Кстати, ведь ваша дочь учится в Washington High. Ну и как: ей там нравится?»

Не тяните разговор на себя

В светской беседе имеется серьезная опасность – ваш монолог может затянуться настолько, что вы монополизируете разговор и превратитесь из одаренного рассказчика в зануду. Дайте и другим возможность вставить словечко – равное время, как говорят на радио и телевидении. И вам в вашем рассказе не нужно обязательно ставить все точки над i и сообщать все подробности. Именно так обычно поступают люди, когда произносят: «Короче говоря…» Услышав это, готовьтесь, что говорить будут долго. Старайтесь быть кратким; чем больше народа слушает вас, тем короче должны быть ваши рассказы.

Безудержная болтовня и многословие производят на слушателей неблагоприятное впечатление и лишь вредят вам в их глазах. Люди, которые, по мнению окружающих, слишком долго говорят, расплачиваются за это потерей некоторой доли своего авторитета. Чтобы этого не случилось, старайтесь заслужить репутацию человека, следующего вековой заповеди шоу-бизнеса: нужно знать, когда уходить со сцены.

Не устраивайте собеседнику допрос с пристрастием

На приемах, ужинах и прочих светских раутах необходимо помнить: вы просто разговариваете и вовсе не собираетесь писать книгу. У вас нет цели выудит из собеседника максимум информации о нем или все подробности обсуждаемых событий. В конце концов беседовать с ним вы будете лишь короткое время – на званом обеде не более двух часов, и при этом не предполагается, что разговор займет все это время до последней минуты. Не следует превращать разговор в

монолог, но точно так же его не следует превращать в допрос. После вечеринки вас не будут экзаменовать.

Однако не лучше и другая крайность – быть слишком немногословным. Тогда люди будут думать, что вы либо не очень умны, либо нелюбезны.

«Что если…»

Вопросы, начинающиеся с «Что если…» – безотказный способ начать беседу или возобновить ее после затишья:

• Что если Северная Корея будет и дальше упорствовать и не допускать инспекторов ООН на свои атомные объекты? Как по-вашему, приведет ли это к новой корейской войне?

• Итак, у Dallas Cowboys новый тренер – Барри Свитцер. Что если и с ним будет два неудачных сезона подряд, – Джерри Джонс его уволит или нет?

• Что если вы построите в Калифорнии дом, о котором мечтали всю жизнь, и сразу же после этого вам скажут, что ученые вдруг решили: этот район сейсмоопасный. Переедете вы или нет?

Подобных вопросов можно задать сколько угодно, а разнообразие их поистине беспредельно. Всегда можно придумать вопрос, связанный с каким-нибудь событием, находящимся в центре внимания прессы и занимающим мысли людей.

Моральные и философские вопросы, начинающиеся с «Что если…», так же эффективны, как и приведенные выше вопросы на конкретные темы. Такой вопрос, если он хорошо продуман, интересует всех, и ему не помеха возрастные, образовательные и социальные границы. Вот вопрос, который я задавал иногда на званых обедах:

• Вы оказались на необитаемом острове вдвоем с лучшим другом. Он умирает от рака. За несколько дней до смерти он говорит вам: «Дома у меня есть в банке сто тысяч долларов. Когда меня не станет, постарайся, чтобы мой сын получил на них медицинское образование». Затем он умирает. Однако его сын – никчемный шалопай, который вовсе не собирается учиться на врача и пустит эти сто тысяч на ветер за пару месяцев. Между тем *ваш* сын как раз

поступает в колледж и страстно желает стать врачом. Кому из них вы дадите деньги на медицинское образование?

*** * ***

Я задавал этот вопрос множеству людей – от ректора Йельского университета до двадцатидвухлетнего новичка из команды St. Louis Cardinals, и он ни разу не дал осечки. У каждого есть свое мнение, по большей части они различаются между собой и все обоснованы. Иногда одной этой темы хватает на целый вечер.

Организация Mensa, состоящая из тех, кого принято считать интеллектуальной элитой, любит предлагать своим членам подобные вопросы для рассмотрения во всех подробностях и устраивать по ним дискуссии, предметом которых является моральный аспект человеческой жизни.

Вот еще два подобных вопроса.

• В обвалившейся шахте засыпало четырех шахтеров. Они пытаются выйти на поверхность через единственное имеющееся отверстие. Для этого они встали друг другу на плечи, но тот, кто оказался сверху, слишком толст. Стоит ему наполовину выбраться из отверстия, и он застревает. Троим, стоящим ниже, начинает не хватать воздуха. Как они должны поступить – пристрелить его и убрать с дороги? Или им следует позволить ему и дальше барахтаться, зная, что вероятнее всего они задохнутся под ним? Кто должен остаться в живых – один или трое?

• Должен ли человек, наделенный способностью становиться невидимым, считать себя обязанным соблюдать общепринятые моральные нормы?

Я присутствовал на собрании Mensa, когда для обсуждения была предложена именно эта тема. Многие заявили, что будут соблюдать те же правила поведения, которыми руководствовались и раньше, – от десяти заповедей до моральных принципов, выработанных самостоятельно. Но некоторые думали по-другому! Кто-то из мужчин сказал, что воспользовался бы своей невидимостью, чтобы незаметно присутствовать на деловых переговорах, а потом делать инвестиции,

которые позволили бы ему сорвать крупный куш на фондовой бирже. Другой сказал, что он бы подслушивал разговоры жокеев и, получив как можно больше сведений, выигрывал бы на скачках. Другие признались, что они тоже поступили бы аналогичным образом. Быть невидимым значит быть всемогущим. Невидимка может править миром. А если бы у вас была способность становиться невидимым, как бы вы этим воспользовались?

Возможно, рассказанное мною подскажет вам идеи других философских вопросов типа «Что если…». Разумеется, придумывайте их сколько угодно. Не считайте себя обязанным сверяться со списком.

Во время оживленного общения о вопросах «Что если…» можно забыть. Кому они нужны? Однако, если беседа грозит увять, оживите ее, подбросив какую-нибудь каверзу.

Кстати, порой «Что если…» может не заинтересовать ваших собеседников. Если вы подобрали хороший вопрос, такого, вероятно, не случится. Но предположим, ваши собеседники только что выпущены из монастыря и понятия не имеют, о чем вы говорите, или кто-то из них может принять тему слишком близко к сердцу (допустим, чью-то мать действительно засыпало в пещере, время от времени такие роковые совпадения случаются). В этом случае не упорствуйте. Если ваше предложение не заинтересует собеседников сразу, вы ничего не добьетесь, навязывая его силой. Лучше всего в таких случаях либо придумать совершенно другое «Что если…», либо вообще сменить тему. Если и это не поможет – значит, плох не вопрос, а собеседники. В этом случае вам разрешается сдаться. Потихоньку проберитесь в другой уголок зала и начните все сначала.

Учитывайте обстановку

Опытные хозяева, любящие принимать гостей, готовятся к вечеру так, будто создают произведение искусства, самолично обдумывая все детали – от оттенка цветов до расстановки мебели. Я не декоратор-флорист и не дизайнер интерьеров, однако могу вам рассказать о декорациях программы «Ларри Кинг в прямом эфире» и объяснить, почему моя передача представлена такой, какой вы ее видите.

Стол, за которым сидим я и гости программы, был сконструирован специалистами CNN в Атланте. Он задуман так, чтобы

создавать ощущение комфорта и непринужденности. И это получилось. Обратите внимание: на столе нет цветов. В студии нет фотографий уличных беспорядков – только стол и карта мира на стене за спиной гостя. Это создает впечатление размаха и широты, чем как раз и славится CNN. В обстановке студии чувствуется драматический накал – именно это впечатление мы хотим создать у зрителей. Если они это ощутят, то досмотрят программу до конца и снова включат телевизоры на следующий вечер в девять часов.

Декорация не менялась с тех пор, как мы впервые вышли в эфир в 1985 году, если не считать того, что мы увеличили размеры карты. Единственное различие между нашими студиями в Вашингтоне и Нью-Йорке – это задник. В Нью-Йорке за спиной гостя силуэт вечернего Манхэттена. Все остальное такое же, но немного меньше размером.

Как в вашингтонской, так и в нью-йоркской студии наши гости часто говорят, что обстановка здесь напоминает им что-то знакомое и привычное. Когда я интервьюирую не одного гостя, а сразу двоих или больше, они отмечают, что сидят очень близко друг к другу. Однако эта близость оказывает свое воздействие. Благодаря ей создается более дружеская атмосфера, ощущение того, что мы ведем частную, но открытую для всех беседу, а зритель при ней присутствует.

К сожалению, вы не можете проводить все ваши званые обеды в студии ток-шоу «Ларри Кинг в прямом эфире». Однако вы можете перенять наши приемы. Во-первых, обстановка не должна быть помпезной – напротив, она должна создавать у гостей чувство комфорта. Если у вас прекрасный сад, но к вечеру обещают похолодание, не следует устраивать ужин под открытым небом. Во-вторых, хотя это и кажется очевидным, не забудьте и постарайтесь посадить друзей поближе друг к другу. Если вы пригласили на ужин четверых, не нужно сажать их за гигантский бабушкин стол на двенадцать персон. Даже если это ваш единственный стол, лучше использовать его как буфет, а есть в гостиной. Нигде люди не чувствуют себя более неловко, чем за столом, где есть незанятые места.

Разговор с людьми противоположного пола

Разговор между мужчиной и женщиной, особенно если собеседники только что познакомились, – это, пожалуй, самый трудный вариант разговора. Во всяком случае для меня беседа с незнакомой женщиной всегда очень трудна.

Нынешние способы заговорить с человеком противоположного пола сильно отличаются от тех, что были в ходу в дни моей молодости. В те времена мужчина мог подойти к женщине на коктейле и сказать: «Интересно, что такая милая девушка делает в таком гадком месте?» Или: «Где вы были всю мою жизнь?» Или: «Кажется, мы с вами уже где-то встречались?»

Такие вводные фразы больше не действуют. Более того, сама идея «вводных фраз» сегодня кажется избитой. Если вы начнете с тех, которые я только что привел, окружающие подумают, что вы участвуете в кинопробах на роль светского повесы.

Разумеется, это не только мужская проблема. Женщинам тоже приходится нелегко. Более того, для некоторых это трудно вдвойне, так, для женщины долгое время считалось недопустимым подходить первой к мужчине. Поболтать о пустяках за чаем на вечеринке еще куда ни шло, но дать понять незнакомцу, что ты находишь его привлекательным, – это считалось для одинокой женщины в лучшем случае «вольностью», а в худшем – бесстыдством.

Когда я старшеклассником начал встречаться с девушками, и позднее, когда мне было уже за двадцать и за тридцать, девушкам строго-настрого запрещалось даже звонить юношам. Родители твердили: «Приличные девушки не звонят молодым людям. Те сами звонят им». Впрочем, едва ли требовалось об этом напоминать. Дожидаться, пока тебе позвонит девушка, так или иначе было бесполезно.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.